

28

2023

10

No.

Nama: Tata HERDI Date:

Part 2

Kelas: A

NPM: 2113046069

- Menyusun Competitors and Benchmarks adalah upaya membandingkan kinerja perusahaan dengan kompetitor atau pesaingnya.

Fungsi Competitor atau benchmarks yaitu untuk memposisikan perusahaan terhadap pesaing, yang bisa diukur dari kualitas produk/layanan, harga market.

- Apa itu kegiatan benchmarking?

Salah satu cara untuk menemukan suatu proses

sukses untuk menetapkan standar dan target yang akan dicapai dalam suatu periode tertentu

- Contoh benchmarking: Coca-cola Mengjadi benchmark

untuk Pepsi Apple untuk IBM, Honda untuk Toyota

adalah tujuan dari benchmarks meningkatkan efisiensi dan performa suatu organisasi,

Jenis-jenis benchmarking

a. Internal benchmarking

b. External benchmarking: Membandingkan perusahaan

sendiri dengan perusahaan lain yang masih atau bidang

c. Strategic benchmarking: Mengamati bagaimana

suatu perusahaan lebih unggul dari kompetitor

- Langkah Marketing Plan

1. Kenali bisnis anda

2. Tentukan target pasar anda

3. Lakukan analisis kompetitor

4. Menentukan jenis konten

- Langkah-Langkah Membuat Marketing Plan
- a. tentukan visi dan misi Bisnis kamu - tentukan tujuan bisnis yang akan kamu lakukan
 - b. tentukan target pasar
 - c. Kenali Pesaing
 - d. buat Strategi Konten

- apa saja yang termasuk teknik Closing
1. berikan efek kerugian
 2. berikan tenggat waktu Promo
 3. berikan solusi dari produk jual
 4. buat kembali jadi orang yang spesial
 5. Bering customer untuk memilih
 6. Posting testimoni positif & akan menia posisi
 7. berimpati

- Langkah-Langkah Closing
- a. Menangkup dua hal yang sudah dibahas dengan Prospek. Ketika Prospek menceritakan banyak banyak hal tentang masalah peluang menangkum
 - b. Kesiapan dalam Komunikasi
 - c. Meminta Komitmen